

今すぐ使える

『秋以降の教室運営』のノウハウ

2011年9月18日(日)
於 個別教育フォレスト(兵庫県宝塚市)
主催 リアル・パートナース

少子化を背景に伸び続けてきた個別指導塾も、いまや相次ぐ参入による競争が激化している。その一方で、生徒の成績の伸び悩みや講師の確保に苦慮している個別指導塾も多い。そうした悩みをその場で解決しようというセミナーが、9月18日(日)に開催された。主催は個別指導塾専門コンサルタントのリアル・パートナース。定員を15名に限定し、経営ノウハウを伝授するだけでなく、各塾の現状に即して必要なアドバイスをを行った。

リアル・パートナースは、「個別教育フォレスト」(兵庫県宝塚市)代表の安多秀司氏と「個別指導塾エクセルシア」(神奈川県相模原市)代表の小倉政彦氏が共同運営するコンサルティング会社である。どちらも人気個別指導塾を運営する現役経営者だけあって、主催するセミナーは具体的・実践的である。今回も「個別指導塾における講師の役割」、「成功する映像教材の導入方法」、「秋・冬のチラシ作成のポイント」など、すぐに役立つノウハウが満載された。

メインテーマの「秋以降の教室運営のポイント」では、小倉・安多両氏が成績アップや退塾防止策などをわかりやすく解説した。また、この日の参加



安多 秀司氏

どもにも、テスト前に5科目を指導して全体の点数を上げることができる。

最後に小倉氏は「当塾では、個別指導でも5科目指導を取り入れているが、さらに朝学習などを設定して勉強量を増やすなどして、生徒の成績を上げた」と語った。

早朝の集中学習で成績が大幅アップ

続いて、岩田氏が朝学習のポイントを紹介した。岩田氏が主宰する「学習教室サクセス」(兵庫県伊丹市)は、小学校6年生から中学3年生までを対象とする個別指導専門塾。早朝学習を取り入れて、大幅に成績を上げている。常に入塾希望者がキャンセル待ちしている人気塾だ。

サクセスの「早朝特訓」は、定期テストの1週間前から始まる。時間は朝6時半から8時まで。岩田氏はアロマお香を焚いて、集中できる雰囲気を作



岩田 英証氏

生徒が来ると、まず英単語のテストを行う。これを3日間続けると英単語が定着するので、その後は本文の内容に入る。この方法で英語は一定の点数をとれる。

その他の科目も、学校ごとに覚えなければならぬリストを用意して、生徒に勉強させる。岩田氏は生徒の様子を見て回り、学習の効果が上がるように細かく指導する。早朝学習で重要なことは集中させること。ふざける子どもは強く叱り、厳しい雰囲気をつくる。

早朝特訓は自由参加。6割ほどの生徒が1週間連続で出席する。残り数日間だけ来る生徒もいるが、早朝学習に参加する生徒は、確実に結果を出しているという。

予習ベースへ転換し好循環をひく

安多氏も、来春に向けて「成績アップが大前提」と強調する。2学期で成績を上げて、「成績が上がる塾」という評判をとらなければ、「来春にいいから良いチラシを入れても反応はない」と言い切る。

それどころか、伸び悩んだ生徒は退塾の恐れがある。退塾を防ぐには、期

者の中から、昨年『試験前だった1週間の早朝学習で5教科100点アップする勉強法』(こう書房)を出版した岩田英証氏が自塾の学習法を紹介した。

秋以降の教室運営のポイント

定期テストで点数をアップさせ面接を成功に導く

最初に小倉氏が、秋以降の教室運営のポイントとして、定期試験の点数アップを重要課題として挙げた。点数が上がれば、保護者との信頼関係が強まる。面談もスムーズに進み、冬期講習をこちらの提案通りにとってもらえることが多いからだ。

では、成績を上げるにはどうすればよいか。まずは、勉強量を増やすことである。

しかし、ここに個別指導の問題がある。個別指導のよいところは、学校でわからなかったところが理解できることだ。しかし、その場は理解できても、なかなか定着しない。多くの個別指導の授業は週1回80分程度。定着させるための勉強量が不足している。そこで、小倉氏の塾では、土曜・日曜に試験対



小倉 政彦氏

策の授業を設定して、勉強量を確保している。

次に、教科ごとに学習方法を工夫する必要がある。英語と社会、理科の第2分野は、暗記で点が取れる科目。英語は単語と文章を暗記し、社会と理科は一問一答式で暗記する。数学と理科の第1分野は、基本公式は暗記するが、過去問のパターン練習が効果的だ。

小倉氏は暗記のツールとして「エクセルシアノート」を紹介した。これは、一問一答式で、生徒がわからなかったところだけをプリントに書かせて、ファイルする。覚えたら消していくというもの。生徒が自分で管理して、自立学習できるので効果が上がるといえる。個別指導で成績を上げるためには、普段の指導で英数をしっかり理解させ、定期テスト前に自立学習の時間を設けることが重要である。

さらに5科目指導という方法がある。普段は英数の授業のみ受講している子に後手後手に回って結果が出にくい。そこで、タイミングを見計らって、予習ベースに切り換える。例えば、次の中間テストが「二次関数」であれば、学校で習う前に教える。すると生徒は、学校の授業がわかるようになり、勉強が少し楽しくなる。宿題にも手をつけ始める。結果として、成績アップとなり、好循環に変わる。特に平均点以下の生徒や勉強のやり方がわからない生徒に有効な方法である。

安多氏は、「予習ができる個別指導塾は勝ち残っていない。加えて、大手塾に先を越されないように、1月ないし2月の早い時期から折り込みチラシを入れていただきたい」とアドバイスをした。

この後、参加者は2つのグループに分かれて、自塾が取り組んでいる課題や問題を出し合い、安多・小倉両氏とともに具体的な解決策を探った。

第4回地域ナンバーワン個別指導塾セミナーは、来年1月22日(日)・東京、29日(日)・福岡にて開催される。次回は、春のチラシ作成・新年度の運営法をメインテーマとしている。詳細は、リアル・パートナースのホームページまで。



セミナー途中で2グループに分かれて意見を交換。問題解決のために具体的なアドバイスもなされた

末テストの結果が出る前に面談の日程を決めておくことだ。そうすれば、面談の時に成績が上がらなかった原因について具体的な話ができるので、もう一度チャンスがもらえる。ただし、普段から保護者とのコミュニケーションがとれていないと退塾は防げない。1カ月に最低一度は保護者と連絡をとる必要がある。

その上で、確実に成績を上げていかなければならない。個別指導塾に来る子どもは平均点前後の層が多い。学校の授業がわからないから教えてほしいという。そのため塾では、復習することが中心となる。その単元を理解できて、学校で新しいところに入るとまた復習、というよ